

# L'IA au service de l'immobilier d'entreprise

## 7h heures

### Objectifs de la formation :

- **Maîtriser les outils d'IA générative** pour automatiser la création de contenus marketing, l'analyse de données immobilières et la qualification de prospects en immobilier d'entreprise
- **Optimiser sa présence digitale professionnelle** en utilisant l'IA pour développer une stratégie LinkedIn efficace et gérer ses réseaux sociaux de manière ciblée vers les décideurs d'entreprise
- **Analyser rapidement les documents financiers** (comptes de résultat, SIG) de prospects et clients à l'aide d'outils IA pour mieux comprendre leur santé financière et leurs besoins immobiliers

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7h sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO\* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention\* et les dates sont convenues en accord avec le client. \*Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 450 € HT soit 540 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 400 € HT soit 480 € TTC par personne

Tarif intra : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction,

Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.  
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1 :

#### 1) Tour de table

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
Test de positionnement

#### 2) Module 1 : Fondamentaux de l'IA et applications immobilières (1h)

- Comprendre l'IA : concepts clés, ChatGPT, Claude, et autres outils
- Cas d'usage concrets en immobilier d'entreprise : valorisation automatisée, rédaction d'annonces, analyse de marché
- Prompts efficaces pour l'immobilier : recherche de biens, analyse comparative, création de présentations clients

#### 3) Module 2 : LinkedIn et IA - Construire son influence professionnelle (45min)

- Optimiser son profil LinkedIn avec l'IA : headline, résumé, posts engageants

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnement tout au long de  
la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%, une  
appréciation globale de la formation  
permettra aussi de valider la  
formation même si vous n'avez pas  
atteint 70%.

Évaluation à chaud par  
questionnaire sur le niveau de  
satisfaction.

Moyenne obtenue 9.4/10 pour 222  
stagiaires et 26242 heures de  
formation dispensées sur 2024/2025



## Programme de la formation :

- Automatiser sa prospection : identifier les décideurs, personnaliser les messages
- Créer du contenu à forte valeur ajoutée sur le marché de l'immobilier d'entreprise

### **4) Module 3 : Analyse financière assistée par IA (45min)**

- Déchiffrer rapidement un compte de résultat avec l'IA
- Comprendre les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) pour qualifier un Prospect
- Identifier les signaux financiers clés pour adapter son conseil immobilier

### **5) Module 4 : Stratégie réseaux sociaux et IA (30min)**

- Planifier et automatiser sa présence sur les réseaux professionnels
- Créer des visuels et contenus impactants avec l'IA
- Mesurer et optimiser ses performances digitales

### **6) Test d'évaluation des acquis**

QCM

### **7) Bilan de formation**

Tour de table